

SESSION FORMATION  
MANAGEMENT, PROJETS, MARCHÉS  
CONTRATS ET MARCHÉS DE TRAVAUX

RÉF: 4048-03

## Achat d'études et d'AMO : de l'expression du besoin à la rédaction du CCTP puis la passation du marché

### EN BREF

L'amont des projets d'infrastructures et d'aménagements, depuis les études d'opportunité jusqu'à l'enquête publique, requiert de nombreuses prestations intellectuelles (d'études, d'assistances diverses, de concertation, de dossiers de procédures...), en évolutions en fonction des demandes sociétales et de la réglementation.

Les aléas pendant cette phase où le projet est encore en cours de définition rendent la définition des besoins et la gestion des marchés souvent problématique. Leur élaboration requiert donc, au-delà du formalisme contractuel usuel, une analyse détaillée des besoins et une rédaction spécifique des prescriptions techniques et administratives.

Des solutions existent pour permettre au maître d'ouvrage d'obtenir des prestations de qualité à un juste coût et de gérer les aléas autrement que par avenant.

### THÉMATIQUES

Identification des besoins en prestations intellectuelles | Définition de la stratégie d'allotissement  
Méthode de rédaction de CCTP (formalisation et qualification de besoins spécifiques) | Choix de la forme du marché | Méthode de mise en concurrence et d'analyse des offres | Définition de la stratégie générale d'achat.

### CETTE FORMATION S'ADRESSE À

Directeurs d'opération et leurs AMO - Chefs de service d'investissements, chargés de projets ayant en charge la rédaction de CCTP - Personnel des services marchés souhaitant mieux comprendre les spécificités « techniques » des marchés de prestations intellectuelles en phase amont.

### PRÉ-REQUIS

Première connaissance des études amont d'infrastructures

### OBJECTIFS

Cette formation présente une méthodologie visant à pouvoir :

**DEFINIR** les besoins et les formaliser dans un CCTP afin d'obtenir les prestations attendues dans les conditions définies (calendrier, coûts,...),  
**IDENTIFIER** les différentes formes du marché (marché global et forfaitaire, unitaire,...) et choisir la plus appropriée au contexte du projet,  
**CHOISIR** et **METTRE EN ŒUVRE** une procédure de mise en concurrence adéquate,  
**DETERMINER** une stratégie générale d'achat.

### INFORMATIONS PRATIQUES

Pour tout renseignement, merci de nous contacter.

### COORDINATION

Anne-Lise CORBIN, Consultante en stratégie de projet, SI-LEX et Associés  
Bruno GAUTIER, Chef du Service Méthodes et Finances, Toulouse Métropole

### PROGRAMME DÉTAILLÉ ET HORAIRES

#### JOURNÉE 1

**9h00**  
Introduction et présentation de la session.

#### Rappel de la consistance de la phase amont des projets

**9h30**  
Anne-Lise CORBIN  
Des premières études à l'enquête publique, rappel des études et procédures.

#### Identification des besoins en prestations intellectuelles

**10h00**  
Anne-Lise CORBIN  
Typologie et phasage des besoins.  
Spécificités des prestations intellectuelles.

#### Présentation des études de cas et constitution des groupes

**10h30**  
Anne-Lise CORBIN  
Les études de cas, choisies en fonction du champ d'intervention des participants, servent de fil conducteur aux exercices d'application proposés lors de chaque séquence.  
Elles abordent différents types de projets (infrastructures routières, TCSP et ZAC aménagement urbain) et différents types de marchés (études, AMO).

#### Définition de la stratégie d'allotissement et méthode de rédaction de CCTP

**11h00**  
Anne-Lise CORBIN  
- Critères de choix de la stratégie d'allotissement,  
- Méthode de caractérisation détaillée des besoins (phasage / missions / périmètres et interfaces),  
- Méthodologie d'écriture d'un CCTP et des parties techniques des pièces administratives.

#### JOURNÉE 1

#### Définition de la stratégie d'allotissement et méthode de rédaction de CCTP (suite)

**14h00**  
Anne-Lise CORBIN  
Exercices pratiques à partir des études de cas.

#### Les différentes formes de marchés et les critères de choix du marché le mieux adapté

**15h00**  
Anne-Lise CORBIN  
Les formes de marchés adaptées aux PI.  
Les critères de choix liés au projet et à son contexte.  
Prix forfaitaires, unitaires, mixtes...  
Utilisation des tranches et phases...  
Exercices pratiques à partir des études de cas.

#### Choix et mise en œuvre des modalités de mise en concurrence

**17h00**  
Anne-Lise CORBIN  
Les procédures de mise en concurrence les plus adaptées et les critères de choix.  
Méthodologie de rédaction des clauses opérationnelles d'un RC.

Fin de la journée à 18h00

#### JOURNÉE 2

#### Choix et mise en œuvre des modalités de mise en concurrence (suite)

**9h00**  
Exercices pratiques à partir des études de cas.

#### Les enjeux clés de la stratégie marché

**11h00**  
Bruno GAUTIER, *Chef du Service Méthodes et Finances, Toulouse Métropole*  
Retour d'expérience, points de vigilance et facteurs clés de succès.

#### Définition de la stratégie générale d'achat

**14h30**  
Bruno GAUTIER  
Anne-Lise CORBIN  
Méthodologie de définition de la stratégie d'achat.  
Etudes de cas d'adaptation aux différents types de projets et de relations avec les fournisseurs :  
- pour des opérations exceptionnelles ("grands projets"),  
- pour des opérations récurrentes...  
Retours d'expériences de Toulouse Métropole.  
Exercices pratiques à partir des études de cas.

**16h45**  
Evaluation de la session.

Fin de la journée à 17h00